

работ мы использовали этот подход для оценки влияния импортных таможенных пошлин на структуру импортных потоков в России.⁸ При этом было показано, что стандартная модель отраслевых внешнеторговых потоков не позволяет обнаружить статистически значимого влияния импортных таможенных пошлин на рыночную долю импорта ни в модели экзогенного, ни в модели эндогенного определения пошлин. Не было найдено этого влияния и в отраслевой модели для нормированного сальдо торгового баланса с экзогенными переменными ставок импортных пошлин.⁹ С точки зрения оценки влияния либерализации торговли, использованные в этих работах модели имели два важных ограничения. С одной стороны, среди детерминант отраслевой структуры торговли рассматривались доли факторов производства в отраслевой структуре издержек, но игнорировалось использование импортных промежуточных товаров. С другой стороны, не принималась во внимание дифференциация товаров в зависимости от страны происхождения. Между тем, как показывают результаты эмпирических исследований, учет торговли промежуточными товарами и различий по странам происхождения оказывает существенное влияние на объяснительный потенциал моделей внешней торговли и, соответственно, на оценку воздействия внешнеторговых барьеров.¹⁰ Предлагаемая в следующем разделе модель призвана устранить недостатки использованных ранее моделей и заложить адекватный фундамент для проведения эмпирического исследования.¹¹

КАЧЕСТВО БИЗНЕС-ПРОГНОЗОВ И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СЛЕДСТВИЯ

Аукуцонек С.П.,

**(Институт мировой экономики и международных отношений РАН,
Москва)**

Белянин А.В.

**(Институт мировой экономики и международных отношений РАН,
Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва)**

Настоящая работа представляет результаты долгосрочного исследования, осуществленного в рамках программы Российского Экономического Барометра (РЭБ), и посвященного особенностям экономического поведения «капитанов»

⁸ Афонцев С.А. Влияние эндогенных механизмов тарифной политики на структуру импортных потоков в России. // Российская программа экономических исследований, Научные доклады, №01/07. Москва, 2002.

⁹ Афонцев С.А. Детерминанты конкурентоспособности российской промышленности во внешней торговле. // Конкурентоспособность России в глобальной экономике. М.: Международные отношения, 2003, с.247–258.

¹⁰ О влиянии торговли промежуточными товарами см. Harrigan J. The Volume of Trade in Differentiated Intermediate Goods: Theory and Evidence // Review of Economics and Statistics, May 1995, v.77, no.2. p.283–293. Что касается страновой дифференциации, то учет фиксированных отраслевых и страновых эффектов обеспечил повышение коэффициента детерминации R^2 в модели Ли и Свайгеля до 0,6 по сравнению с менее чем 0,2 в базовой спецификации модели (Lee J.W. and Swagel P. Op.cit., p.380).

¹¹ Помимо работ, принадлежащих к трем перечисленным направлениям, нам известны также попытки использовать для оценки последствий либерализации страновые гравитационные модели внешней торговли. Однако полученные на их основе результаты с трудом поддаются интерпретации. Публикации последних лет (см., например, Evenett S.J. and Keller W. On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation // Journal of Political Economy, April 2002, v.110, no.2, p.281–316) показывают, что предсказания гравитационной модели могут быть воспроизведены в рамках более традиционных отраслевых моделей внешней торговли.

российской промышленности в переходный период. РЭБ существует с 1992 г., и является одним из основных в России опросных исследований восприятий руководителями российских промышленных предприятий текущей экономической ситуации – так сказать, измерителем «температуры» нашей экономики. Программа рассылает по почте ежемесячные анкеты с вопросами, касающимися основных показателей деятельности предприятий (их отпускных и закупочных цен, уровня заработной платы, выпуска, занятости, загрузки мощностей и рабочей силы, доле бартерных сделок и т.п.), а также их ожиданий относительно этих показателей, их изменений за последние месяцы, и ряд других. Ежемесячно поступает около 200 анкет, причем полученная выборка репрезентативна по отраслям промышленности и всем регионам России за исключением Дальнего Востока. Ответы на все вопросы носят добровольный характер, и по определению субъективны: руководителям открытым текстом предлагается ничего не считать, а руководствоваться собственной интуицией относительно значения того или иного показателя. Этот метод, конечно, не заменяет строгих данных финансовой или бухгалтерской отчетности, однако служит полезным дополнением к ним – не в последнюю очередь потому, что официальные данные в современной России нередко оказываются искаженными – напр., из соображений снижения налогооблагаемой базы.

По этим причинам база данных РЭБ считается одним из самых авторитетных источников эмпирической информации по переходной экономике (см., напр. Blanchard and Kremer, *Disorganization*, Quarterly J.Econ, 1997). Непосредственно на материалах анкет РЭБ написано несколько монографий и десятки научных статей. В рамках настоящего проекта, стартовавшего в 1996 г., по-видимому, впервые в мировой практике исследовался один конкретный вопрос: как влияет уверенность руководителей предприятий в качестве своего бизнес-прогноза на его поведение и результаты его деятельности?

Вопросы этого типа представляют немалый практический интерес для российских предприятий в условиях нарастающих процессов глобализации и конкуренции со стороны мировых производителей. Не менее важны они и с теоретической точки зрения: так, естественно было бы предполагать, что оптимальным с точки зрения эффективности работы предприятия является *адекватное* представление его руководителей о характеристиках бизнес-среды и тех условий, в которых они работают. И напротив, *избыточная* убежденность в качестве собственных представлений, равно как и *недооценка* собственных прогностических способностей, должны приводить к ожидаемым потерям. Иными словами, качественные прогнозы, вероятно, необходимы, а возможно, и достаточны для успешного ведения бизнеса.

Все эти утверждения, конечно, имеют мало смысла в условиях полной определенности, когда менеджеры знают и цены факторов, и спрос, и производительность наличных ресурсов, и следовательно, могут оптимально определить тот объем выпуска, при котором будет максимизирована их прибыль (или иной связанный с ней показатель эффективности работы предприятия). В реальной жизни, однако, предприятия почти всегда находятся в условиях неопределенности, и не могут знать наверняка этих значений экзогенных переменных. Таким образом, задача менеджера должна решаться в условиях неопределенности, и этот факт был давно осознан экономистами, разработавшими теорию поведения фирмы в условиях неопределенности еще в 1970-х гг. (см, напр., Sandmo, 1971; Baron, 1970; Leland, 1972; Batra and Ullah, 1974; Hartman, 1976; Holthausen, 1976; Lim, 1980). Этими и другими

исследователями был получен ряд содержательных результатов – в частности тот, что если менеджер не склонен к риску (risk averse), то равновесный выпуск в условиях неопределенности должен быть ниже, чем в условиях определенности (Baron, 1970). Выводы такого типа основываются, однако, либо на свойствах функции полезности менеджера, определенной на множестве возможных прибылей компании, либо на свойствах производственных функций второго и третьего порядка, т.е. во всяком случае на величинах слабо наблюдаемых.

Анкеты РЭБ дают уникальную возможность непосредственно оценить факторы, влияющие на качество бизнес-прогнозов (Aukutsionek and Belianin, *Quality of forecasts and business performance: a survey study of Russian managers*, *Journ. Econ. Psychol.*, 2001). В анкетах присутствуют вопросы относительно ожидаемой динамики изменений ряда индикаторов – отпускных и закупочных цен, зарплат, занятости, выпуска, инвестиций – в течение ближайших шести месяцев, а также вопросы о фактических изменениях этих показателей через шесть месяцев. Поскольку ответы на первые и на вторые вопросы носят одинаковый (оценочный) характер, их можно сопоставить друг с другом для одних и тех же предприятий, оценив тем самым точность прогнозов. Распределение отклонений прогнозных значений от фактических для вышеупомянутых шести показателей по данным анкет за 1996-2004 гг. (около 1350 наблюдений по каждому индикатору) представлено на рис.1.

Как следует из рисунка, разброс ошибок прогнозов довольно велик, особенно для выпуска, однако средняя (она же модальная и медианная) ошибка для всех шести прогнозов все-таки равна нулю, причем этот вывод не зависит от времени наблюдения, сезона, региона и др. Таким образом, можно утверждать, даже несмотря на значительные ошибки отдельных прогнозистов, что в среднем прогнозы делаются верно. Как же связан этот факт с эффективностью деятельности предприятий?

Оказывается, крайне слабо: сравнивая такие показатели, как загрузка мощностей, портфель заказов, задолженность по кредитам, доля бартерных сделок, финансовое состояние предприятий для тех респондентов, у кого прогнозы были точными, с теми, у кого они оказались ошибочными, не выявляет почти никаких внятных систематических зависимостей. Объяснений этому факту может быть несколько, однако тот факт, что в среднем прогнозы оказываются точными, позволяет полагать, что дело тут не в систематических ошибках респондентов и не в особенностях менталитета менеджеров в переходный период.

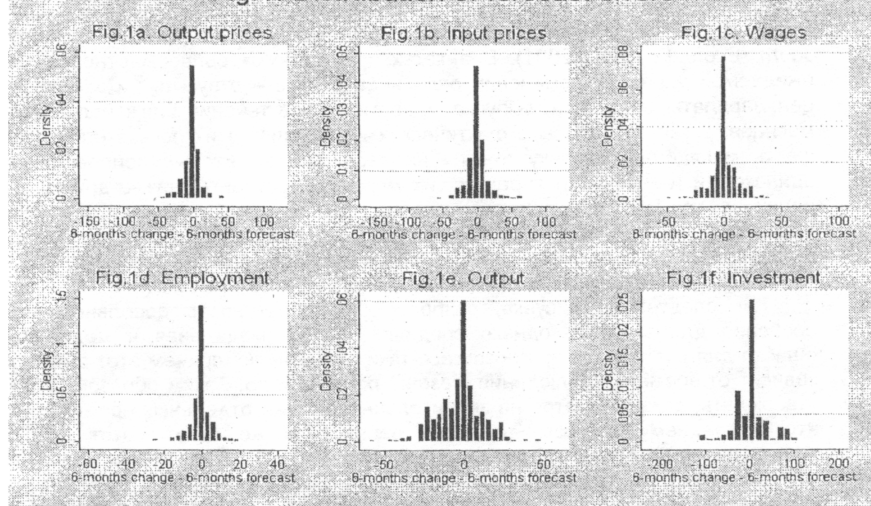
Мы попытались найти другое объяснение, включив в анкету вопрос о том, как респонденты оценивают качество собственных прогнозов. В самом деле: менеджер, не уверенный в том, что его шестимесячный прогноз будет точным, должен вести себя существенно иначе, чем респондент, убежденный в том что он предвидит будущее почти наверняка. Дважды в год (сентябрь и март), начиная с осени 1996 г. в анкету включались вопросы «оцените вероятность того, что прогнозы сбудутся», в качестве ответа на которые респондентам предлагалось отметить один из предложенных интервалов, в которых, по их мнению, лежит соответствующая вероятность.

На основании ответов на первые несколько анкет, эти интервалы были определены следующим образом: менее 0.5, 0.5-0.75, .75-0.90, 0.90-0.99, 1 (наверняка). Сравнивая ожидаемые вероятности того, что прогноз будет точен, с долями тех прогнозов, которые действительно оказались точны для каждой из

этих категорий, мы получили оценки *калибровки* прогнозов, т.е. меры их качества.

На рис.2 представлена средняя калибровка всех шести прогнозов за все время наблюдения. Если калибровка хороша, то средняя доля сбывшихся прогнозов по каждой из пяти категорий вероятностей должна примерно совпадать с соответствующей категорией вероятностей, т.е. лежать (в идеале) на 45° прямой, или (для наших категорий) (по крайней мере) в квадратах, обозначенных на рисунке пунктирными линиями.

Fig. 1. Distribution of forecast errors

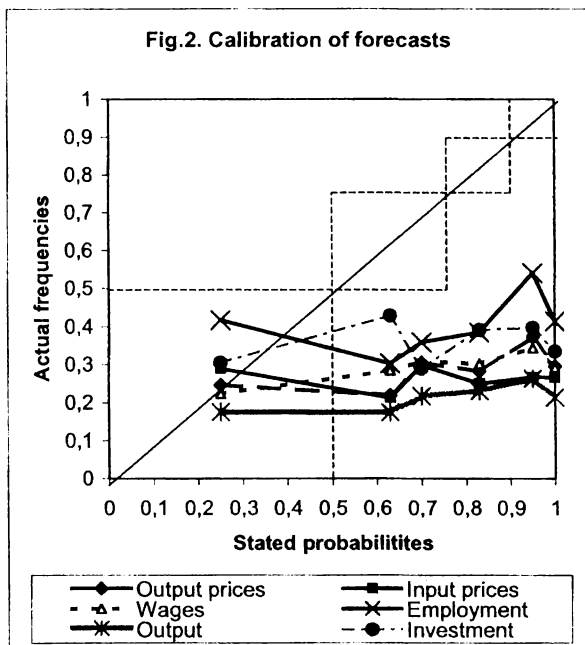


Как видно из рисунка, это соблюдается лишь для самой низкой категории убежденности (менее 0.5), причем в эту категорию попадает лишь очень малая доля респондентов - не более 15% от общего числа (1100-1200) ответивших на вопросы о вероятностях прогнозов.

Таким образом, калибровка прогнозов оказалась плохой: подавляющее большинство менеджеров обнаружило *избыточную уверенность* (overconfidence) в том, что их прогнозы хороши. Этот факт носит прежде всего психологический характер, и хорошо известен в литературе по когнитивной психологии (Lichtenstein, Slovic, Fischhoff, 1982), однако там он исследовался исключительно на гипотетических примерах («что длиннее – Панамский канал или Суэцкий? Что ближе к Северному полюсу – Москва или Магадан?»); мы же (по-видимому, впервые) использовали для этого реальные данные.

Помогает ли это наблюдение установить связь между качеством прогнозов и эффективностью работы предприятия? Для ответа на этот вопрос мы сгруппировали средние значения показателей эффективности по точности прогноза и для случаев высокой (выше медианы = 0.83) и низкой убежденности респондентов в том, что их прогнозы сбудутся (плохой и хорошей калибровки, соответственно). Результаты представлены в Таблице 1, которая красноречиво показывает следующий неожиданный результат: лучше всего себя чувствуют те предприятия, менеджеры которых были высоко уверены в том, что их прогнозы

хороши, даже независимо от того, что на самом деле эта их убежденность была избыточной.



		High confidence						Low confidence					
Variable		N	Mean	StDev	SD/mean	Min	Max	N	Mean	StDev	SD/mean	Min	Max
Correct forecast	Capacity utilization	168	62.85	29.54	0.47	15	124	69	56.59	26.86	0.47	15	105
	Labor utilization	170	81.65	25.05	0.31	20	160	69	80.22	23.66	0.29	20	120
	Inventories	165	90.00	54.79	0.61	5	285	65	80.23	59.76	0.74	5	285
	Orders	167	72.90	40.93	0.56	5	285	69	65.65	36.01	0.55	5	165
	Bank indebtssness	71	87.32	77.66	0.89	5	350	31	71.29	74.58	1.05	5	285
	Financial condition	166	2.52	0.54	0.21	1	3	68	2.62	0.55	0.21	1	3
Wrong forecast	Average wages	150	1935	1773	0.92	137	10000	65	1688	1362	0.81	120	6600
	No of employees	156	1096	1730	1.58	28	10564	69	746	961	1.29	25	5200
	Capacity utilization	554	67.64	26.35	0.39	15	124	317	60.46	27.32	0.45	15	105
	Labor utilization	551	86.94	19.50	0.22	20	160	314	79.47	24.07	0.30	20	140
	Inventories	533	84.02	48.05	0.57	5	285	311	90.39	54.22	0.60	5	285
	Orders	546	78.01	30.59	0.39	5	135	307	71.38	31.79	0.45	5	135
	Bank indebtssness	234	91.15	77.56	0.85	5	350	142	95.32	75.38	0.79	5	350
	Financial condition	549	2.51	0.56	0.22	1	3	313	2.65	0.52	0.20	1	3
	Average wages	479	1951	1626	0.83	182	10800	287	1396	1068	0.77	167	6200
	No of employees	531	1238	2228	1.80	24	24000	312	1055	2347	2.23	11	30000

Таблица 1: Эффективность работы в зависимости от калибровки и точности прогнозов.

Только за ними оказались те, кто правильно спрогнозировал изменения показателей, и был убежден в том, что делает правильный прогноз; хуже всех оказалось положение тех, кто был слабо убежден в точности прогнозов, но тем не менее оказался прав.

Эти закономерности носят весьма устойчивый характер, однако их нелегко объяснить исходя из традиционных представлений об оптимальном поведении в условиях риска которая предсказывает лишь то, что выпуск избыточно убежденного менеджера должен быть выше, чем у менеджера, который адекватно оценивает собственные прогностические способности.

Весь спектр наблюдаемых связей между качеством прогнозов, убежденностью и эффективностью удастся объяснить только в рамках более общей поведенческой теории фирмы в условиях неопределенности, которая и предлагается в полной версии работы.

ИСНТИТУТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Баскакова И.В.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

Трансформационные процессы, происходящие в экономике страны, предполагают переоценку роли, места и функций участников экономических отношений в соответствии с новой формирующейся средой. Осмысление этой тенденции и уяснение ее сути служит важнейшей предпосылкой работ по выявлению наиболее вероятных альтернатив экономического развития страны. Представляется, что без углубленного анализа проблемы трансформации субъектов экономической деятельности в переходной экономике, невозможно найти и выбрать наиболее оптимальные формы хозяйствования, адекватные условиям переходного периода.

Истинный вектор экономического реформирования на современном этапе – повышение эффективности производства и хозяйствования, рост благосостояния населения. Задача перехода к воспроизводству благосостояния становится одной из наиболее актуальных и значимых. Именно поэтому важным является исследование домохозяйств, которые представляют собой один из основных субъектов рыночной экономики. К тому же общеизвестно, что динамика уровня доходов, степень их дифференциации, направления расходования средств, которыми обладает домашнее хозяйство, является важнейшим индикатором эффективности проводимых в России преобразований. Потребности домашних хозяйств связаны с экономическими основами благосостояния, эффективностью, характером распределения, сбалансированностью спроса и предложения. Имея внутренним содержанием максимум эффективности, потребность выступает как интерес, приобретающий форму максимума полезности. В свою очередь формирование потребностей и увязка их с потреблением, управление поведением потребителей на рынке, определение критериев потребления, эволюция структуры расходов и потребления являются важнейшими направлениями в моделировании благосостояния.

Домашние хозяйства подвержены воздействию институциональных преобразований переходного периода, поскольку развиваются в рамках институциональной трансформации. Вот почему следует уделять внимание как